



Application particulière d'un mandat exclusif de vente

Par **bonentente**, le **14/05/2015** à **11:24**

Bonjour,

Avant la vente de ma maison, j'ai trouvé sur internet les références d'une propriété à racheter qui m'intéressait. J'ai attendu la signature du compromis de ma propre vente avant d'en contacter le propriétaire dont j'avais gardé les coordonnées. Mais entre temps celui-ci a signé un mandat exclusif avec une agence. Je signale que ce particulier avait retiré ses propres annonces comme prévu dans le mandat.

Ai-je le droit de traiter directement avec ce propriétaire? L'agence a exigé sa présence pour la visite et m'a fait signé un bon de visite.

Sinon, si ce propriétaire dénonce légalement le mandat au terme des 3 mois prévus (lettre recommandée AR 15 jours précédant la date du terme), puis-je retraiter avec lui directement ou même par l'intermédiaire d'une autre agence ?

Merci de vos réponses.

Par **yayamendy**, le **14/05/2015** à **22:17**

Aux termes de l'article 6 de la loi Hoguet lorsque le mandat est exclusif, la commission est due même si le contrat n'est pas conclu par l'entremise de l'agent immobilier.

A l'inverse, lorsque le mandant n'est pas exclusif, l'agent n'a droit à sa commission que si le contrat est effectivement conclu par son intermédiaire, sauf à prétendre, « *à l'attribution de dommages et intérêts en prouvant une faute du mandant qui, par abus de sa part et compte tenu des diligences accomplies, l'aurait privé de la réalisation de l'acquisition* » (Cass. 1re civ, 25 nov. 2010, n° 08-12432).

En l'espèce, si le vendeur met fin au mandat exclusif, vous pouvez traiter directement avec le vendeur ou par l'intermédiaire d'une autre agence mais l'agent immobilier peut toujours tenter de revendiquer sa commission étant donné que vous avez signé un bon de visite avec lui.

En effet, il faut savoir que dans les mandats, il est souvent précisé que le vendeur s'engage à prévenir l'agent de la réalisation de la vente et du nom de l'acquéreur et parfois même du nom du notaire et du prix de vente.

L'agent vérifie alors dans ses bons de visite qu'il n'a pas déjà fait visiter le bien à l'acquéreur

afin de revendiquer son droit à commission.

Or, en l'espèce, vous avez signé un bon de visite en présence de l'agence immobilière. Celle-ci pourra s'en prévaloir pour établir une tentative de contournement de sa commission afin de réclamer le paiement de dommages et intérêts.

En effet, les mandats contiennent généralement une clause pénale prévoyant qu'en cas de contournement, le versement de dommages et intérêts à l'agent correspondant au montant de la commission.

Ainsi, un agent immobilier a obtenu le règlement de 28000€ de commission en prouvant les manipulations du vendeur pour éluder ce versement. (CA Toulouse, 30 juin 2008)

En outre, l'acquéreur qui d'une manière ou d'une autre fait perdre sa commission à l'agent (par exemple utilisation d'une fausse identité lors de la visite avec l'agent puis contrat direct avec le vendeur) peut être condamné à verser à celui-ci des dommages et intérêts.

Maintenant vous pouvez essayer d'exciper le fait que l'agent immobilier ne peut exiger sa commission que s'il a participé de façon active à la négociation et si cela a abouti à la conclusion effective de l'opération.

C'est vrai, le travail de l'agent immobilier n'est pas vraiment déterminant dans la conclusion de la vente. Vous avez-vous-même trouvé sur internet les références de la propriété avant la conclusion du mandat exclusif. Vous avez pris directement contact avec le vendeur qui était tenu d'avertir l'agence immobilière. On peut dire ainsi que l'agence n'a rien fait pour vous trouver.

Mais tout cela est laissé à l'appréciation des juges.

Soyez donc prudent.

Je reste à votre disposition.

Bien cordialement

Par **bonentente**, le **15/05/2015** à **07:18**

Je vous remercie d'une réponse aussi rapide et aussi précise, Yayamendy. Il est certain que l'agence n'y est pour rien dans le fait d'avoir repéré cette propriété. Il semble que plutôt, profitant de l'honnêteté des propriétaires vis à vis de leur mandat, elle se soit rapidement immiscée dans l'affaire. Preuve en est des renseignements très incomplets reçus par ses services lors de la visite (assainissement et état de charpente en particulier). J'ai bien compris les suites que pourrait avoir une telle affaire et je vais m'en tenir à négocier les frais d'agence que j'estime dans ce cas bien trop élevés pour les services rendus, puisque aux dires des propriétaires les diagnostics ont été fournis directement et que le compromis de vente sera établi par le notaire lui-même.

Merci encore pour ces éclaircissements précis.

Par **janus2fr**, le **15/05/2015** à **12:04**

Bonjour,

Les mandats de vente contiennent toujours une clause interdisant au vendeur de traiter directement avec un acheteur passé par l'agence, non seulement durant la validité du mandat, mais encore un ou deux ans après (voir ce délai dans le mandat). Donc même si le vendeur résilie son mandat, il ne pourra pas vous vendre en direct avant ce long délai. A vous de voir si vous voulez attendre...

Par **bonentente**, le **15/05/2015** à **12:57**

J'apprécie votre intervention et cette utile mise en garde. Il est certain dans mon cas que les frais d'agence ont majoré le prix du bien et de ce fait, je vais juste essayer de négocier et revoir mes calculs. Sinon...
Merci encore pour vos réponses.

Par **papilyon**, le **18/06/2015** à **08:39**

Bonjour ,j'ai mis fin par lettre rec avec ar dans le délai légal a un mandat de vente sans exclusivité .Pendant son mandat l'agence a fait visiter mon bien ,l'acheteur potentiel est intéressé ,puis traité directement avec lui dés la fin du mandat de l'agence ? pourrait elle me réclamer des frais ? Merci d'avance

Par **janus2fr**, le **18/06/2015** à **13:28**

Euh, avez-vous lu les messages du fil sur lequel vous postez ???

[citation]Les mandats de vente contiennent toujours une clause interdisant au vendeur de traiter directement avec un acheteur passé par l'agence, non seulement durant la validité du mandat, mais encore un ou deux ans après (voir ce délai dans le mandat). Donc même si le vendeur résilie son mandat, il ne pourra pas vous vendre en direct avant ce long délai.[/citation]

Relisez votre mandat pour voir sur quel délai après la résiliation du mandat vous restez engagé...

Par **papilyon**, le **18/06/2015** à **17:47**

Merci Janus2fr vous etes super sympa et réactif .Sur le document en ma possession il n'y a pas de date notifiée donc je suis libre dés la fin du mandat avec l'agence . A+ et merci encore

...

Par **janus2fr**, le **18/06/2015** à **23:01**

Ceci est fortement étonnant, je n'ai jamais vu un cas pareil !

Si les agences ne prenaient pas cette précaution, elles feraient faillite. En effet, il suffirait de les laisser trouver des acheteurs puis de résilier le mandat dès que possible (en général 3 mois) pour traiter directement avec ces acheteurs.

Vérifiez à deux fois votre mandat...